

# 最新教师个人工作目标及计划表 个人工作计划目标(优秀9篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 教师个人工作目标及计划表篇一

20\_\_年，公司在上级领导的正确带领下，取得了良好的成绩，为公司在20\_\_年的工作打下了良好基础，在新的一年里，我会在上级领导的悉心栽培下，为公司做好有关工作，提升公司在客户心目中的服务形象.

### 一、创建“服务形象”

严格执行公司各项规章制度，在与客户沟通时使用文明用语；诚信为本，不轻易承诺诺客户，承诺的事必须办到、办好；不可忽视细节问题；对着装、仪表、手势等需严格注意。

二、转变服务观念，把“要我服务”改变成“我要服务”认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种问题，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深入到质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中去，同时为客户提供质量三包处理(包修、包换、包退)

### 三、增强责任感、增强服务意识，团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，当接收到客户质量投诉，应立即处理，减少客户因我司质量问题，产生的抱怨感，尽量减少不必要的损失，为顾客和公司

带来更大的利益，同时务必在三天之内关闭客户的质量投诉问题。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

#### 四、及时处理客户投诉

每次接收到的客户投诉按客户质量投诉处理规定(wi\_g-s006)□应即时反应给相关的制作部门(责任部门)，同时并填写客户投诉处理报告，针对质量投诉，制订纠正预防措施。每周对客户投诉情况进行统计分析，以便于更好的统计出质量问题的所在。每月月底将客户投诉以月报形式上报给上级领导，并送相关部门。

可能还有很多不完善的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，树立公司在客户心目中的光辉形象。

## 教师个人工作目标及计划表篇二

让幼儿在轻松、愉悦的环境氛围下学习，没有压力地玩着学，激发他们学学习的积极性，面对幼儿的注意力不易集中，容易分散，因此我们将运用多种方法吸引孩子的注意力，贯彻更多游戏、歌曲、故事等形式，让幼儿融入其中，进而启发他们的学习兴趣。不断爱护和培养孩子的好奇心、求知欲，保护孩子的探索精神、创新思维，为孩子们提供更广阔的自主探究空间。多开展智力游戏，发展幼儿的观察力和思维能力。鼓励幼儿多观察季节变化及周围人、事、物等。通过观察，使幼儿加深对日常事物的认识。充分地调动学生的学习积极性，引导幼儿在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节。尽量为幼儿创设良好的气氛，注重培养养成幼儿井然有序课堂常规;使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进

行积极地学习。

## 二 保育方面

三位老师共同维护班级卫生，给幼儿创造一个良好的生活和学习环境。创设安全舒适的幼儿活动环境。随时随地检查教室内外的活动场地的安全状况，发现问题及时处理。继续加强常规教育，通过晨间谈话，回家前谈话等，向幼儿讲清常规、要求，并采用多种形式对幼儿进行训练，逐步培养幼儿能遵守各项规则。加强对游戏的指导，在游戏中培养幼儿之间的友爱精神。

## 三、积极做好家长工作

热情接待家长，不定期地与家长联系，共同育儿商讨经验。运用各种方式向家长了解幼儿在家的情况，同时向家长反馈幼儿在园的生活学习情况，促进幼儿之间及家园之间的交往与交流。同时认真收集家长反馈意见，虚心采纳合理建议。积极邀请家长参与教学活动及各类大型活动。如遇特殊情况及时向家长汇报或保持电话联系，如有生病未返园的幼儿，坚持电话追踪问候。

幼儿园的工作虽然很琐碎，但我们坚信，只要我们努力，只要我们真诚付出，我们一定可以出色地完成任务，我们的孩子一定会在我们的陪伴下快乐健康的成长！

## 【第二篇】幼儿园大班教师工作计划

一个悠闲快乐又短暂的暑期生活已经结束了，我们又回到熟悉的幼稚园中。新的学期新的知识，我们将继续认真学习不断提高，加强学习和研究，不断更新教育观念，转变教育行为。为幼儿提供安全、健康、丰富的生活和活动环境，满足幼儿多方面发展的需要，尊重幼儿身心发展的特点和规律，关注个别差异，坚持保教并重，使幼儿身心健康成长，促进

体智德美全面发展。

通过一年的工作和学习我已有小小经验。新学期刚开学，幼稚园的领导赋予我为大班的班主任工作。作为一个班的班主任不仅是一个班集体的组织者，领导者和教育者。还要面对上级领导的重任，本着以幼儿为本，服务家长的目标开展班级管理工作，促进全班幼儿身心全面和谐地发展。因此，为使一个班形成坚强的集体，和谐的家庭，幼儿能按照培养目标，成长为德、智、体全面发展的一代新人，为此我做出了幼儿园班主任工作计划。

班主任工作是幼儿园工作管理的一部分，为了切实地搞好班级工作，本学期我继续以《幼儿园教育指导纲要》的基本精神为指导，结合本园具体的工作要求与指示，本着以幼儿为本，服务家长的目标开展班级管理工作，促进全班幼儿身心全面和谐的发展。

## 教师个人工作目标及计划表篇三

指导思想：

以全面推进素质教育为目标，以实施课程改革为契机，立足校本，狠抓实效，大力促进教师专业化发展。贯彻教学教研工作计划，课堂教学以精讲、互动、高效为指导，教研工作以校本为中心，努力提高语文学科的教学质量，培养学生的人文素质，开拓创新、更新观念、与时俱进、真抓实干，紧紧围绕学校本学期工作目标，响应全面创建学习型学校的号召，认真学习《新课程标准》，积极、稳妥、有效地深化语文课程改革实验，进一步加大课堂教学改革的力度，规范教学常规管理，强化语文教学工作中的研究、服务、指导等功能，积极推进名师工程，全面提高学生语文综合素养。

工作要点：

## 一、认真学习，大胆实践，深入推进语文课程改革实验。

1、深化语文课堂教学改革，大胆实践探索。以课程改革为契机，坚持“精讲、互动、高效”的原则，继续落实课堂教学评价机制，实现三个“转变”：由重视教学效果向重视教学过程转变；由重视知识传授向重视方法设计转变；由封闭性课堂价值取向向开放性价值取向转变。要确立以活动促发展的意识，通过举办不同层面的课堂教学展示研讨活动，多评议切磋，多交流碰撞，在活动中发现、研究、解决所遇问题。要切实转变学生学习的方式，将充分的自主学习、有效的合作学习、适度的探究学习紧密结合起来，重视兴趣的激发、独特体验的激活和朗读作用的发挥。上课既要有课前的预设，又要开放地纳入弹性灵活的成分。对于师生互动中出现的创造火花，教师应敏锐地抓住它，并予以引燃，使不同的体验发散共享，从而超越预设的目标。

2、继续认真学习《基础教育课程改革纲要(试行)》、《语文课程标准》等教育文件，转变观念。要潜心研究了解语文课程改革背景、指导思想、改革目标，熟悉课程标准的目标、内容和要求。继续注意转变以下教育观念：课程观，从“文本”走向“体验”；教学观，从“传道、授业、解惑”走向“教学相长”；人才观，从培养“笔杆子”走向育人“打底子”；科学观，从“封闭”走向“开放”；目标观，从单一目标走向多个目标。要继续努力将教改基本理念转化为语文教学过程的具体行为，整合优化教学过程。

下一页更多精彩“小学语文教师工作目标及计划”

## 教师个人工作目标及计划表篇四

4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；

5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路：

## 1、展厅现场5s管理

a□展厅布置温馨化----以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境；

c□销售看板实时化----动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

## 2、展厅人员标准化管理

a□仪容仪表职业化----着装规范、微笑服务；

c□检查工作常态化----对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

## 3、销售人员管理

a□例会总结制度化----晨夕会、周会、月销售总结分析会、活动总结会；

c□业务办理规范化----报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险贷款上牌流程等标准化。

## 4、业务管理重点

a□数据分析科学化----来店(电)量、试驾率、展厅成交率、户外展示成交

比、销售顾问个体生产力等；

b□销售模式差异化——从顾客感受出发创新服务模式，做到人无我有，人有我细；

## 二、培养打造优秀销售管理团队

工作重点：

- 1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力；
- 2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化；
- 3、时刻关注公司总体运营kpi指标并持续改进；
- 4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系；
- 5、建设高素质、高专业化销售团队。

工作思路：

- 1、关注kpi运营指标，降低部门运营成本；
- 7、完善奖励机制和考核，奖勤罚懒，表彰先进，提倡团队协作精神；

## 三、分销网络建立

### 1、对合作商进行考察、评估

以合资的方式建立2-4个股份制地区分销中心，使合作商与公司的利益紧密相连，简化繁琐的工作流程和可能出现的矛盾，达成一致的目标。

## 2、建立地区分销中心

各分销中心具有整车销售、储运分流、配件配送、资金结算、信息反馈、服务支持、培训评估、以及市场管理与规范八大功能，通过各分销中心直接渗透到各辖区市场，从而更直接、准确、及时的了解市场的变化情况。

分销中心统一向辖区内的代理商供货，代理商直接面向当地最终用户，不实施批发销售，代理商每月向所属分销中心预报下月的产品需求，分销中心向4s店销售部预报下月产品需求量，这种做法有利于促进代理商和分销中心对市场的分析和预测，对市场的变化能迅速的做出反应，也有利于价格的统一和运作的规范化管理，不易造成各代理商业务的重叠。

### 分销特点

#### 1、直销

由4s店直接向最终用户销售。

#### 2、总代理式

4s店 大区总代理 片区代理 终端代理商 顾客

#### 3、特许代理式

4s店 分销中心 片区代理 顾客

#### 4、品牌专卖式

4s店 片区专卖店 顾客

### swot分析



优势-----具有最完善的服务

xxxx汽车销售服务有限公司是按照xxxxx全球标准在xxx地区设立的第一家标准店，也是xxxx省首家经营xxxxxx汽车的4s店。我们拥有一流的标准展厅和维修车间以及配套的各种检测仪器、维修设备，有能力为客户提供一站式的汽车销售及售后维修保养服务。

劣势-----自身的服务品牌知名度低

自以来国内一线城市汽车消费都趋于饱和状态，部分城市已开始限制上牌，随着国家及地方对城市公共快速交通的发展，也将对汽车消费形成压抑。在经营过程中，虽然认识到了服务的重要性，也下决心提高品牌知名度，但对于4s店来说在很大程度上销售还是依靠厂家的品牌，这种经营模式将越来越难以适应激烈的市场竞争。目前4s店的客户来源狭窄，各销售市场宣传不够，现已交车的客户多来源于朋友介绍。与顾客的沟通平台和沟通机制还没很好的建立起来，所以不能长期的有效的从顾客手中获得第一手信息，从而使得4s店对竞争对手的情况、目标客户的把握、消费者的购买行为和购买心理不能做到深入研究。由于信息反馈功能所创造的效益不明显，故而没有体现出为顾客服务后顾客所提出的大量极具价值的信息。

机会-----市场潜力和地区经济发展迅速

近年来人们越来越倾向于在4s店购买车辆，且各种品牌的4s店和城市展厅如雨后春笋般迅速发展起来，传统的大卖场的销售量也开始出现下滑。现在的汽车市场还没有完全的结束暴力时代，仅靠新车销售、传统的售后服务和厂家返利仍可以获得一定的收入，但长此以往必将快速的进入负增长和赤字。自08年以来xxxx各地州的经济保持着较快的发展，经济的繁荣带动了汽车的消费，且各地方政府也正加大力度对汽

车行业进行扶持，这必定会进一步带动人们对汽车的需求。现在的人对安全的意识越来越看重□xxxxx以安全著称，且在同行中服务的功能性也居于领先的位置，也切合了客户对服务的诉求。

威胁-----竞争对手的威胁

xxxxx汽车4s店面临着强大的竞争对手如□xxxx□xxxx□xxxx□xxxx等汽车4s店。其中xxxxx□xxxx和xxxx具有很大的共性和目标市场，这方面xxxxx面临着严峻的竞争压力。

## 四、销售策略

### 1、目标市场

作为xxxx首家经营xxxx汽车的4s店，在经营中针对消费者所表现出的不同需求要采取不同的营销组合措施来满足顾客的需求。由于我们店的地理位置处于东三环离主要的大卖场较远，因此我们的首要目标应考虑在地州市场、次要目标放在市区和大卖场。

### 2、服务策略

在核心产品方面，首先要保证所有产品在质量、外观、造型等方面都能较好的满足顾客的储运要求。在顾客关注的动力性、燃油经济性、行驶稳定性、制动性、操控性等质量方面加大力度进行多元化宣传，以此树立良好的品牌形象。在顾客利益上提供信贷、年检、二手车置换、免费上门服务、装饰等服务。我们不但要在服务中坚持以顾客为导向，还要用心、用真心、用热心全心全意为顾客服务，而且要在售前和售中比竞争对手提供的服务还优质。

## 五、销售目标

公司目标□xxxx台 展厅计划目标□xxxx台 (xxx%)渠道计划目标(xx周边卖场及各地州 代理商)□ xxx台 (xxx%)

## 六、费用预算

- 1、计划进货台次xxxx台(具体车型根据市场情况另订);
- 2、计划进货资金约xxxx万。

## 销售部工作目标和计划篇三

- 1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

- 2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合

理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

### 3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

## 教师个人工作目标及计划表篇五

新年的钟声已经敲响，那么新年里，你的个人工作计划制定了吗下面是本站小编收集整理个人工作目标计划，欢迎阅读。

本年度我主要担任的岗位：市场部业务主管

市场部业务主管的职责：

- 1、挖掘客户信息，建立客户关系
- 2、开拓新行业、新区域市场
- 4、执行公司规定的销售政策，并根据市场反馈，提出合理改进意见

本年度目标：

- 1、工作目标：年度500万元销售额

开发3个以上稳定客户

- 2、个人目标：年度15万元收入

年内买套新房

年内拿到驾照

本年度计划

刚刚过去的一年，我们在州委、州人民政府的正确领导下，在州卫生局的关心支持和大力帮助下，认真贯彻落实党的xx届五中全会、中央新疆工作会议以及自治区、自治州党委一

系列会议精神，按照国家卫生工作的决策部署，紧紧围绕“一个中心、二个力争、三个巩固、四个完善、五个提高”的工作思路，以医疗质量万里行、优质护理服务示范工程、争先创优等活动为契机，立足实际，真抓实干，多措并举，稳步推进，全院呈现出“团结进取安定有序，业务发展指标稳增，基础建设规范入轨，各界关系改善融洽，应急实战多获好评”的良好局面。

全国卫生系统继续深化改革的一年，全体护理人员在院长重视及直接领导下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，较好的完成了院领导布置的各项护理工作，完成了20xx年护理计划90%以上，现将工作情况总结如下：

## 一、认真落实各项规章制度

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

## 2、坚持了查对制度：

(1) 要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1-2次，并有记录；

(2) 护理操作时要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

## 二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

## 三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，(定期或不定期测评)满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

#### 四、提高护理人员业务素质

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1-2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(吴蔚蔚)、二等奖(李敏丹、唐海萍)、三等奖(周莉君)分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：

病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。

8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，



提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

## 五、加强了院内感染管理

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。

4、一次性用品使用后各病区、手术室、急诊室均能及时毁形，浸泡，集中处理，并定期检查督促，对各种消毒液浓度定期测试检查坚持晨间护理一床一中一湿扫。

5、各病区治疗室、换药室均能坚持消毒液(1：400消毒灵)拖地每日二次，病房内定期用消毒液拖地(1：400消毒灵)出院病人床单进行了终末消毒(清理床头柜，并用消毒液擦拭)。

6、手术室严格执行了院染管理要求，无菌包内用了化学指示剂。

7、供应室建立了消毒物品监测记录本，对每种消毒物品进行了定期定点监测。

## 六、护理人员较出色的完成护理工作

共2页，当前第1页12

## 教师个人工作目标及计划表篇六

本学期，本人承担\_\_\_\_班的地理教学任务，每周\_\_个课时。所使用的教材是在国家《\_\_\_\_》精神和《\_\_\_\_》的基本理念指导下编写的\_\_教版地理新教材。新课标，新教材，新环境，高要求给本人教育教学工作带来新的挑战。世纪学校良好的人际关系，先进的教育理念，爱的氛围为教育教学提供了理想的育人环境。我校坚定不移的全面提高学生综合素质的理念给了地理学科应有的地位，大多数学生对地理学科怀有浓厚的兴趣，计算机辅助教学，网络环境，完备的地理教具为地理教学提供了最根本的保障。

### 二、指导思想

在新课标理论的指导下，以世纪精神为指针，以学校教导处工作计划为指导，加强课堂教学，尽快适应网络环境下和计算机辅助下的地理课堂教学模式，更加高效地完成本学科教学目标。积极参加教科研活动，努力使教学水平，业务能力有更大的提高。同时，通过传授与学生生活密切联系的地理知识，传达地理思想，培养学生学习地理的兴趣和初步能力，最终使学生从“学会地理”，走向“会学地理”。

### 三、教学要求

- 1、抓好常规地理课堂教学。认真备好每一节课，努力讲好每一节课；保障每节一练，做到全批全改。
- 2、认真学习新课标理论，领会新课标精髓，用科学的理论指导教学实践。
- 3、充分利用网络资源，切实做好地课备课资料的收集，整理工作，为地理课件的制作准备充分的素材。

### 四、重点、难点

(1) 各大洲的地形特征和气候特征；

(2) 几个大国的人文特征.

## 五、完成本期教学任务的具体措施

1、认真参与集体备课，精益求精，争创优秀教案。

2、申请购置教学必备的地理教具，软件。做好器材的登记，使用，保管工作。

3、积极参加教研教改活动，在教研处，教务处的指导下，努力使教育教学能力再上新台阶。

4、教学中关注学生的身心发展。结合学科特点，开展学科知识竞赛活动，激发学生学习兴趣。

5、积极参加计算机培训并不断自学，提高课件的制作水平，争创优秀课件。

6、参加听课评课活动。虚心向他人学习，取长补短，不断提高教学水平。

7、拟好复习计划，制定复习提纲，认真组织复习。